

# ANALISIS TERHADAP PERJANJIAN WARALABA (*FRANCHISE*) USAHA TOKO ALFA MART (Studi Pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk)

TAMI RUSLI

Dosen Fakultas Hukum Universitas Bandar Lampung Jl. ZA Pagar Alam No. 26  
Labuhan Ratu Bandar Lampung

## *ABSTRACT*

*Franchise is defined as the privilege that exists and or supplied by the franchisor to the franchisee with a payment obligation. In franchising there are obligations and rights should exist, then made an agreement in this franchise arrangement, which was later renamed the franchise agreement. Relating to the franchise agreement Alfa Mart then the problem is, How will the franchise agreement on a mini retail outlet at Alfa Mart in order to provide legal protection for the parties to make an agreement. The survey results revealed that the franchise agreement arrangements made to provide legal protection for each party involved in the franchise agreement. Suggestions are expected to Government as soon as possible to make the Law on wararalaba that Act can better ensure the rights of the parties involved in the franchise agreement.*

*Keywords: Agreement, Wara profit, Legal Protection*

## I. PENDAHULUAN

Sejak pada tahun 1970-an di Indonesia mulai dikenal usaha berasal dari luar negeri yang menggunakan sistem *franchise*. *Franchise* pada mulanya di pandang bukan sebagai suatu usaha, melainkan sebagai suatu konsep, metode, ataupun suatu sistem pemasaran yang dapat digunakan oleh suatu perusahaan untuk mengembangkan pemasaranannya tanpa melakukan investasi langsung pada outlet (tempat penjualan), melainkan dengan melibatkan kerjasama pihak lain selaku pemilik outlet. Sistem *franchise* merupakan bentuk khusus dari sistem lisensi, karena dalam sistem *franchise* tidak hanya memberikan suatu lisensi untuk memproduksi dan/atau menjalankan suatu produk tertentu saja melainkan juga dikaitkan dengan cara pemasaranannya, sedangkan dalam sistem ijin penggunaan merek, teknologi, *know how*

tanpa adanya pengawasan yang terus menerus atas pelaksanaan usaha tersebut.

Dalam sistem *franchise* yang dikaitkan bukan hanya ijin penggunaan merek, teknologi dan *know how* melainkan juga paket atau keseluruhan dari sistem usaha milik *franchisor* yang mencakup merek, teknologi, *know how* serta pengawasan yang terus menerus atas pelaksanaan usaha, metode, produksi serta kebutuhan untuk menunjang usaha.

*Franchise* adalah perikatan, perikatan dimana salah satu pihak diberikan hak memanfaatkan dan atau menggunakan Hak dari Kekayaan Intelektual (HAKI) atau pertemuan dari ciri khas usaha yang dimiliki pihak lain dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh pihak lain tersebut dalam rangka penyediaan dan atau penjualan barang dan jasa. Dalam perikatan tersebut terdiri dari 2 (dua) pihak yang saling mempunyai kepentingan. Dalam perikatan *franchise*

---

ini terdiri dari dua pihak yang disebut *franchisor* (pemilik hak) dan *franchisee* (yang diberi hak) untuk menjalankan bisnis dari *franchisor* menurut sistem yang diberikan *franchisor*. Secara bebas dan sederhana, waralaba didefinisikan sebagai hak istimewa (*privelege*) yang terjalin atau diberikan oleh pemberi waralaba (*franchisor*) kepada penerima waralaba (*franchisee*) dengan sejumlah kewajiban atau pembayaran. (Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Ciawi-Bogor, 2008, hlm. 6.)

Di era globalisasi saat ini orang-orang membutuhkan suatu sistem usaha yang dimana usaha tersebut sudah mulai banyak dikenal orang sehingga terjadilah usaha *franchise* ini yang mungkin banyak memberikan ke untungan bagi *franchisor* dan *franchisee*. Tetapi karna belum adanya Undang Undang khusus yang mengatur mengenai *franchise*, oleh karna itu dirasa perlu untuk membuat peraturan pemerintah. Maka tahun 1997 dibuatlah Peraturan Pemerintah No. 16 tahun 1997 tentang waralaba (*franchise*). Tetapi seiring maraknya pertumbuhan *franchise* di Indonesia, maka pemerintah menyempurnakan kembali Peraturan Pemerintah No. 42 tahun 2007 yang merupakan revisi dari peraturan sebelumnya, yang kemudian disebut dengan PP Waralaba. Dan dalam peraturan pemerintah tersebut terdapat definisi waralaba, yakni waralaba adalah hak khusus yang dimiliki orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha memasarkan barang dan jasa yang telah terbukti berhasil dan digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba. (Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Ciawi-Bogor, 2008, hlm. 34.).

PP Waralaba ini secara khusus mengatur bisnis waralaba. Perjanjian *franchise* menurut PP Waralaba ditegaskan dalam Pasal 4 ayat (1) bahwa waralaba diselenggarakan dalam perjanjian tertulis

antara pemberi waralaba dan penerima waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia. Kontrak tersebut disusun berdasarkan asas kebebasan berkontrak yang sebagai mana diatur dalam Pasal 1338 KUHPerdata. Namun pelaksana an atas asas ini perlu memperhatikan persyaratan yang disebutkan dalam Pasal 1320 KUHPerdata yaitu tentang syarat sah suatu perjanjian. Dengan ketentuan tersebut, semua orang berhak membuat segala macam kontrak asalkan tidak bertentangan dengan undang-undang, kesusilaan, dan ketertiban umum, serta kontrak tersebut harus dilaksanakan dengan itikad baik.

Salah satu penyebab timbulnya permasalahan dalam perjanjian *franchise* adalah adanya *standard contract* atau kontrak baku dalam asas kebebasan berkontrak yang terdapat pada KUHPerdata. Oleh sebab itu, Negara memberi pembatasan asas itikad baik seperti yang ditegaskan dalam Pasal 1338 Ayat (3) KUHPerdata sebagai usaha perlindungan hukum terhadap para pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba. Khususnya pihak *franchisee* yang kedudukannya lebih lemah dari *franchisor*.

Kedudukan pihak *franchisee* memang lebih lemah dibandingkan dengan pihak *franchisor*. Karena *franchisee* hanya menjalankan bisnis dari *franchisor* serta mengembangkan bisnisnya di daerah atau di tempat lain. Oleh sebab itu pihak *franchisee* dalam menjalankan bisnisnya harus tunduk dengan isi perjanjian standart contract yang dibuat *franchisor*, karna pihak *franchisee* merasa tidak mempunyai hak dalam menentukan isi dari perjanjian yang dibuat oleh kedua pihak tersebut, hal ini menyebabkan perlindungan hukum serta kewajiban dan hak bagi *franchisee* dalam pelaksanaan perjanjian bisnis *franchise*

dengan pihak *franchisor* sering kali tidak seimbang.

Berdasarkan uraian di atas maka perlu melakukan penelitian mengenai perlindungan hukum bagi para pihak yang terlibat dalam pelaksanaan perjanjian bisnis *franchise* yang berbentuk retail mini outlet AlfaMart, (<http://www.wikipedia.org>), tentang penjelasan waralaba di akses tanggal 25 Desember 2014).

## II. PEMBAHASAN

### Pengertian Waralaba

*Franchise* di Indonesia lebih dikenal dengan istilah waralaba. Waralaba diperkenalkan pertama kali pada tahun 1850-an oleh Isaac Singer, pembuat mesin jahit Singer, ketika ingin meningkatkan distribusi penjualan mesin jahitnya. Walaupun usahanya tersebut gagal, namun dialah yang pertama kali memperkenalkan format bisnis waralaba ini di AS, istilah waralaba sendiri baru dibakukan sekitar tahun 1990-an.

Menurut Pasal 1 ayat (1) Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan ciri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.

Waralaba adalah padanan kata dalam bahasa Indonesia untuk istilah *franchise*. Namun dalam praktiknya, istilah *franchise* justru dipopulerkan oleh Amerika Serikat. Dalam bahasa Indonesia, *franchise* di terjemahkan sebagai "waralaba" yang berarti "lebih untung". "Wara" berarti "lebih" sedangkan "laba" berarti "untung" istilah waralaba atau *franchise* berakar dari sejarah masa silam praktik bisnis di Eropa. Pada masa lalu bangsawan di Eropa

diberikan wewenang oleh raja untuk menjadi tuan tanah di daerah-daerah tertentu. Di daerah tersebut, sang bangsawan dapat memanfaatkan tanah yang akan dikuasainya asalkan membayar imbalan pajak/upeti yang harus dikembalikan kepada kerajaan. Sistem tersebut menyerupai royalty seperti layaknya waralaba pada saat ini. (Rizal Calvary Marimbo, "Rasakan Dahsatnya Usaha Franchise!". Penerbit PT Elex Muda Komputindo (Gramedia Group), Jakarta, 2007, hlm.1).

Selama kerjasama tersebut pengwaralaba melakukan pengendalian hasil dan kegiatan dalam kedudukannya sebagai pimpinan sistem kerjasama. Ini meliputi sistem operasional, cara penyajian dan penyediaan stock barang yang harus disediakan oleh Pihak (*Franchisee*). Kemampuan pihak (*Franchisee*) untuk dapat menyajikan dari nama usaha dagang, akan diberikan pelatihan secara khusus sebelumnya oleh pihak (*Franchisor*). Mengenai klausula tambahan adalah mengenai dibukanya gerai lebih dari satu anak cabang disatu daerah tanpa adanya penambahan biaya.

Waralaba saat ini lebih didominasi oleh waralaba rumah makan siap saji. Kecenderungan ini dimulai pada tahun 1919 ketika *A&W Root Beer* membuka restoran cepat sajinnya. Pada tahun 1935, Howard Deering Johnson bekerja sama dengan Reginald Sprague untuk memonopoli usaha restoran modern. Gagasan mereka adalah membiarkan rekanan mereka untuk mandiri menggunakan nama yang sebagai pertukaran dengan suatu pembayaran. Dalam perkembangannya, sistem bisnis ini mengalami berbagai penyempurnaan terutama di tahun 1950-an yang kemudian dikenal menjadi waralaba sebagai format

---

bisnis (*business format*) atau sering pula disebut sebagai waralaba generasi kedua. Perkembangan sistem waralaba yang demikian pesat terutama di negara asalnya, AS, menyebabkan waralaba digemari sebagai suatu sistem bisnis di berbagai bidang usaha dan mencapai 35% dari keseluruhan usaha ritel yang ada di AS. Sedangkan di Inggris, berkembangnya waralaba dirintis oleh J. Lyons melalui usahanya Wimpy and Golden Egg, pada tahun 1960-an.

### **Perjanjian Waralaba**

Perjanjian *franchise* adalah merupakan perjanjian istimewa bagi para pihak yang terikat di dalamnya, karena berkaitan dengan hak-hak kekayaan intelektual dan model perjanjian standar dengan penerapan klausula baku adalah sangat tidak seimbang dalam hal pemenuhan prestasi maupun kontra prestasi, selain itu perjanjian *franchise* (waralaba) hampir selalu dibuat dalam bentuk perjanjian standar dengan klausula baku, mengingat perjanjian tersebut berkaitan dengan "permohonan" pihak penerima waralaba (*franchisee*) untuk dapat menggunakan merek dagang dari *franchisor*, sehingga oleh karena itu *franchisor* harus memproteksi hak-hak istimewanya, dalam hal ini caranya adalah melalui penggunaan perjanjian standar dan klausula baku.

Suatu hubungan hukum kekayaan /harta benda antara dua orang atau lebih yang memberi kekuatan hak pada satu pihak untuk memperoleh prestasi dan sekaligus mewajibkan pada pihak lain untuk menunaikan prestasi". Selanjutnya menurut ketentuan Pasal 1313 KUHPerdata mengawali ketentuan yang diatur dalam Bab Kedua Buku III KUHPerdata dengan menyatakan bahwa: "suatu perjanjian adalah perbuatan dengan

mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih". Perbuatan yang disebutkan dalam rumusan awal ketentuan Pasal 1313 KUHPerdata menjelaskan bahwa perjanjian hanya mungkin terjadi jika ada suatu perbuatan yang nyata. Baik dalam bentuk ucapan, maupun tindakan secara fisik dan tidak hanya dalam bentuk pikiran semata-mata sehingga suatu perjanjian adalah suatu perbuatan tersebut yang melahirkan perikatan diantara pihak-pihak yang berjanji. (Handri Raharjo, *Hukum Perjanjian Di Indonesia*, Pustaka Yustisia, Yogyakarta, 2009, hlm. 126.)

Perjanjian Waralaba harus dibuat secara tertulis dalam Bahasa Indonesia. Pada praktiknya, apabila sarana komunikasi dan instruksi yang dipergunakan antara para pihak dalam pembuatan perjanjian bukanlah Bahasa Indonesia, (contohnya Bahasa Inggris), maka terjemahan Bahasa Inggris dari Perjanjian Waralaba dapat dilampirkan. Dalam hal ini, harus ada suatu klausul yang secara eksplisit menyatakan bahwa Bahasa Indonesia adalah bahasa resmi dari Perjanjian Waralaba tersebut, bukan terjemahannya ke dalam bahasa-bahasa lain.

Pemberi Waralaba asing harus memenuhi persyaratan keabsahan di negara asalnya dan dokumen-dokumen yang berkaitan telah disahkan oleh instansi yang berwenang di negaranya serta diketahui oleh Pejabat Perwakilan Republik Indonesia di negara Pemberi Waralaba.

Waralaba diselenggarakan berdasarkan perjanjian tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dengan memperhatikan hukum Indonesia. Dalam hal perjanjian waralaba tersebut ditulis dalam bahasa asing, maka perjanjian

tersebut harus diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia.

Sebelum para pihak terikat dalam suatu Perjanjian Waralaba, Pemberi Waralaba wajib menyampaikan keterangan tertulis kepada Penerima Waralaba mengenai kegiatan usahanya termasuk neraca dan daftar rugi-laba selama 2 (dua) tahun terakhir, hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas usaha yang menjadi obyek waralaba. Pemberi Waralaba juga harus merinci fasilitas-fasilitas atau bantuan-bantuan yang akan ditawarkan kepada Penerima Waralaba, persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi oleh Penerima Waralaba, hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak, cara-cara pengakhiran, pembatalan, dan perpanjangan Perjanjian tersebut, serta hal-hal lain yang perlu diketahui oleh Penerima Waralaba dalam rangka pelaksanaan Perjanjian Waralaba.

Menurut PP 42/2007. Pasal 4 tentang waralaba Suatu Perjanjian Waralaba sekurang-kurangnya harus memuat klausula mengenai hal-hal berikut:

1. Identitas masing-masing pihak;
2. Identitas dan jabatan masing-masing pihak yang berwenang menandatangani Perjanjian Waralaba;
3. Penjelasan mengenai hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri khas dari produk-produk dan/atau jasa-jasa yang menjadi obyek waralaba;
4. Hak dan kewajiban masing-masing pihak serta dukungan dan fasilitas yang diberikan kepada penerima waralaba;
5. Wilayah pemasaran. dalam hal ini, pemberi waralaba dapat menentukan apakah wilayah pemasaran tersebut meliputi seluruh atau sebagian wilayah Indonesia;

6. Jangka waktu Perjanjian Waralaba (yang sekurang-kurangnya untuk jangka waktu 5 (lima) tahun berikut tata cara serta persyaratan perpanjangan Perjanjian;
7. Tata cara penyelesaian perselisihan;
8. Hal-hal yang dapat mengakibatkan pemutusan atau berakhirnya Perjanjian Waralaba;
9. Ganti rugi dalam hal terjadinya pemutusan Perjanjian Waralaba;
10. Tata cara pembayaran;
11. Penggunaan produk-produk atau bahan hasil produksi dalam negeri asalkan memenuhi persyaratan standar kualitas yang ditetapkan; dan
12. Pembinaan, pelatihan, dan bimbingan untuk Penerima Waralaba.

Perjanjian Waralaba dapat mengatur suatu ketentuan yang memungkinkan Penerima Waralaba untuk memberikan waralaba lanjutan kepada pihak lain dengan ketentuan bahwa Penerima Waralaba tersebut harus mengoperasikan sekurang-kurangnya 1 (satu) gerai waralaba dan perjanjian waralaba lanjutan tersebut dibuat dengan sepengetahuan Pemberi Waralaba. Dalam memberikan waralaba lanjutan, Penerima Waralaba Utama wajib membuktikan kepada penerima waralaba lanjutan bahwa ia memiliki kewenangan untuk melakukan hal tersebut.

Menurut Permendag 31/M-DAG/PER/8/2008. Pasal 5, tentang Penyelenggaraan Waralaba. Waralaba harus diselenggarakan berdasarkan perjanjian waralaba yang dibuat secara tertulis antara pemberi waralaba dan penerima waralaba yang mempunyai kedudukan hukum setara dan terhadap mereka berlaku hukum Indonesia. Perjanjian waralaba tersebut harus memuat paling sedikit klausul sebagaimana tercantum dalam Lampiran II



Permendag 31/2008. Selanjutnya, perjanjian waralaba tersebut harus disampaikan kepada calon penerima waralaba paling singkat dua minggu sebelum penanda tangan perjanjian. Perjanjian waralaba harus ditulis dalam Bahasa Indonesia, atau jika perjanjian waralaba ditulis dalam bahasa asing, maka perjanjian tersebut harus diterjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia.

Menurut Permendag 31/M-DAG/PER/8/2008. Pasal 6, tentang Penyelenggaraan Waralaba. Dalam hal perjanjian waralaba diputus secara sepihak oleh pemberi waralaba sebelum masa berlaku perjanjian berakhir, maka pemberi waralaba tidak dapat menunjuk penerima waralaba yang baru untuk wilayah yang sama: (a) sebelum tercapai kesepakatan dalam penyelesaian perselisihan oleh kedua belah pihak (*clean break*) atau (b) paling lambat 6 bulan setelah pemutusan perjanjian waralaba. Penerima waralaba yang baru, dapat diberikan surat tanda penerima waralaba (STPW) apabila sudah terjadi kesepakatan atau paling lambat 6 bulan setelah pemutusan perjanjian waralaba.

Menurut H. Moch. Basarah dan H.M. Faiz Mufidin, objek pengaturan dalam perjanjian waralaba (*franchise*) dapat meliputi sebagai berikut;

1. Nama dagang atau merek dagang.
2. Rahasia dagang (*trade secret*).
3. Jasa pelatihan bantuan teknis operasional.
4. Pembelian bahan dan peralatan.
5. Pengawasan kualitas produk.
6. Biaya waralaba.
7. Pengalihan waralaba.
8. Pemutusan perjanjian waralaba.
9. Perjanjian untuk tidak berkompetisi dengan *franchisor*. (H.Moch, Basah, dan

H.M. Faiz Mufidin, "*Bisnis Franchise dan Aspek-Aspek Hukum nya*", Penerbit PT Citra Aditya Bakti, Bandung, 2008, hlm, 54-56.).

Menurut Sk Menperindag Nomor 259/MPP/KEP/7/1997 Pasal 7, tentang Ketentuan Dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Waralaba mengatur Penunjukan wilayah pemasaran usaha waralaba dalam perjanjian waralaba dapat mencakup seluruh atau sebagian wilayah Indonesia. Setiap pembuatan perjanjian waralaba lanjutan yang dibuat antara penerima waralaba lanjutan wajib sepengetahuan pemberi waralaba.

Waralaba merupakan sistem keterkaitan usaha vertikal antara pemilik paten yang menciptakan paket teknologi bisnis (*franchisor*) dengan penerima hak pengelolaan operasional bisnis (*franchisee*). Jadi sesungguhnya waralaba dapat dikatakan sebagai teknik penjualan "Sukses" dari usaha yang sudah berhasil.

Berdasarkan pengertian perjanjian waralaba diatas sesuatu yang harus ada yang merupakan hal pokok sebagai syarat yang tidak boleh diabaikan dan harus dicantumkan dalam suatu perjanjian, sehingga perjanjian tanpa hal pokok tersebut tidak sah dan tidak mengikat para pihak yang membuat perjanjian tersebut. Hal-hal yang dimaksud sebagai syarat pokok atau esensialia dari suatu perjanjian adalah berbeda-beda bergantung pada jenis perjanjiannya sendiri. Ketentuan hukum umum, suatu syarat yang biasanya dicantumkan dalam perjanjian. Tanpa pencantuman syarat yang dimaksud itupun, suatu perjanjian tetap sah dan tidak mengakibatkan suatu perjanjian menjadi tidak mengikat. Dalam hal ini apabila syarat yang biasanya dicantumkan, kemudian ternyata tidak dimuat atau tidak diatur

---

dalam perjanjian, maka peran undang-undang akan tampil kedepan untuk mengisi kekosongan yang terjadi. suatu syarat yang tidak harus ada, tetapi dicantumkan juga oleh para pihak untuk keperluan tertentu dengan maksud sebagai suatu kepastian. Dan hal ini dimungkinkan oleh undang-undang atas dasar asas kebebasan berkontrak, asalkan hal tersebut tidak bertentangan dengan kepatutan, kebiasaan, dan undang-undang.

#### **Perlindungan Hukum Bagi Para Pihak Dalam Pengaturan Perjanjian Waralaba (*Franchise*)**

Berdasarkan isi perjanjian waralaba dalam usaha toko Alfa Mart bentuk pengaturan perjanjian yang di buat oleh salah satu pihak yaitu *franchisor* adalah guna mendapatkan perlindungan dari aspek bisnis maupun perlindungan hukum bagi *franchisor* sendiri, karna *franchisor* belum mengenal secara detil orang yang akan menjadi mitra *franchisee* nya. Agar usaha yang di buat oleh *franchisor* berjalan, maka *franchisor* harus menerapkan sistem usaha mereka dan sistem usaha tersebut di masukan di dalam perjanjian guna mendapatkan keuntungan antara *franchisor* dan *franchisee*, maka *franchisor* menetapkan perjanjian standart (*standart contract*), tetapi lebih dari pada itu, *franchisor* juga memberikan perlindungan hukum bagi penerima waralaba (*franchisee*) agar kewajiban dan hak sama-sama dapat terpenuhi dan memberikan perlindungan hukum bagi masing-masing pihak yang terlibat dalam perjanjian tersebut.

Dalam perjanjian antara PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk dengan mitra usaha CV Cita Mulia yang kemudian di sebut perjanjian waralaba terdapat pasal-pasal yang mesti dilaksanakan oleh *franchisee* maupun *franchisor* sendiri, tentunya dalam

pelaksanaan isi dari perjanjian ini memerlukan kesepakatan antara masing-masing pihak yang terlibat dalam perjanjian ini.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Bagus Dwi Pambudi selaku Franchise Relation Regional 1 pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk, bahwa isi dalam perjanjian standar ini tidak dapat diubah, melainkan mutlak seperti apa adanya yang tertuang di dalam perjanjian tersebut. Tentu saja hal ini bertentangan dengan Pasal 1338 KUHPdata yaitu tentang asas kebebasan berkontrak. Maka tentu saja hal ini membuat posisi *franchisee* tidak bisa melakukan negosiasi dalam pembuatan atau perancangan isi perjanjian ini, hal ini berakibat posisi *franchisee* memang sedikit lemah dari pada posisi *franchisor* itu sendiri, tetapi dalam pembuatan atau perancangan perjanjian tersebut tentunya harus saling menguntungkan kedua belah pihak agar terciptanya keadaan yang berimbang antara *franchisor* dan *franchisee*.

Dalam perjanjian standar tersebut tidak dapat diubah karena perjanjian tersebut telah dibuat dengan melihat seluruh aspek dan klausul-klausul perjanjian yang telah tercantum didalamnya, dimana perjanjian tersebut haruslah tidak boleh merugikan salah satu pihak, terlebih pihak *franchisor* sendiri sebagai pemilik hak waralaba ini. Ini gunanya untuk melindungi hak kekayaan intelektual yang mereka buat agar mereka dapat menjalankan usaha mereka dan usaha mitra binaannya

Dengan sistem yang telah mereka buat agar dapat berjalan. tetapi diluar dari isi perjanjian waralaba yang telah dibuat dan disepakati oleh para pihak masih dapat dibuat perjanjian tambahan yang tidak dicantumkan di dalam perjanjian waralaba

tersebut (terpisah). Misalkan pemilik toko waralaba ingin mempekerjakan orang yang ia tunjuk sebagai pegawai atau pimpinan pada toko *franchise* mereka atau mendesain tatanan barang-barang yang ada di toko *franchise* tersebut agar lebih menarik konsumen, dan tentunya perjanjian tambahan ini tidak melampaui perjanjian standar yang ada agar sistem usaha yang telah ditetapkan oleh *franchisee* dapat berjalan. Sehingga dalam perjanjian tambahan tersebut tentunya harus melihat kembali perjanjian standart waralaba tersebut agar perjanjian tambahan tersebut tidak bertentangan dengan perjanjian pokok nya sehingga perjanjian tambahan tersebut tetap memberikan perlindungan hukum bagi para pihak yang terlibat dalam perjanjian, dan tentunya hal ini membuat posisi *franchisee* masih dapat melakukan sedikit negosiasi sehingga posisi *franchisee* lebih berimbang dengan *franchisor* karena adanya perjanjian tambahan ini.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dalam perjanjian haruslah terdapat kesepakatan antara pihak-pihak yang membuat perjanjian. Tetapi lebih dari pada itu, kesepakatan tersebut juga harus mengacu pada Pasal 1320 KUH Perdata tentang syarat-syarat sah nya perjanjian yaitu syarat subyektif dan syarat objektif yang kemudian dapat peneliti jabarkan sebagai berikut:

### **1. Sepakat**

Sepakat disini dimaksud bahwa *franchisor* dan *franchisee* haruslah sepakat serta tidak boleh adanya paksaan, penipuan, dan tidak boleh adanya kekhilafan dari salah satu pihak yang membuat perjanjian. Jika perjanjian yang telah dibuat tersebut tidak disepakati oleh kedua belah pihak, maka perjanjian itu dapat dibatalkan.

### **2. Cakap (mampu)**

Para pihak harus cakap dalam hukum, tetapi di dalam perjanjian waralaba pada Alfa Mart ini para pihak tidak hanya cakap dalam hukum atau telah dewasa menurut Undang-Undang, tetapi di dalam perjanjian ini cakap yang dimaksud bukan hanya yang membuat perjanjian telah dewasa, tetapi juga bahwa yang berhak melakukan perbuatan hukum dalam perjanjian ini bukanlah badan perseorangan, melainkan diwajibkan berbentuk badan usaha atau badan hukum, apabila tidak memenuhi syarat yang dimaksud, maka perjanjian tidak dapat dilaksanakan atau dapat dibatalkan.

### **3. Suatu hal tertentu**

Perjanjian yang dibuat harus jelas tentang nama perjanjiannya, hal ini agar perjanjian yang dibuat tidaklah rancu atau keliru dalam pelaksanaan perjanjian tersebut. Jika perjanjian tersebut tidak memuat kejelasan tentang nama perjanjian nya, maka perjanjian tersebut batal demi hukum.

### **4. Suatu sebab yang halal**

Perjanjian ini dibuat tidaklah bertentangan dengan Undang-Undang, agama, ketertiban umum, dan kesusilaan. Apabila perjanjian waralaba ini dibuat ini suatu sebab yang palsu atau terlarang maka perjanjian ini menjadi tidak sah atau batal demi hukum.

Berdasarkan uraian di atas jelas bahwa dalam perjanjian ini terdapat perlindungan hukum bagi para pihak yang membuat perjanjian dan perjanjian tersebut harus dilaksanakan para pihak. Tentu saja dalam pembuatan perjanjian ini gunanya untuk memberikan perlindungan hukum bagi para pihak yang terlibat dalam perjanjian.



---

## Perlindungan Hukum Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba

Menurut hasil wawancara dengan Bapak Bagus Dwi Pambudi selaku Franchise Relation Regional 1 pada PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk, serta telah membaca dan menganalisis isi perjanjian standart waralaba yang dibuat oleh *franchisor*, maka dapat diketahui tentang isi perjanjian ini ialah :

Dalam perjanjian waralaba antara PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk dengan mitra usaha CV Cita Mulia terdapatlah kewajiban dan hak yang terlibat di dalam perjanjian waralaba ini, kewajiban dan hak yang tertuang didalam Pasal-Pasal tersebut dapat disimpulkan sebagai berikut :

### 1. Kewajiban dan Hak pemberi waralaba (*franchisor*)

#### Kewajiban :

- a. *Franchisor* memberikan hak eksklusif kepada *franchisee*;
- b. *Franchisor* memberikan jasa pendidikan dan pelatihan kepada *franchisee*;
- c. *Franchisor* meminjamkan panduan dan sistem untuk digunakan *franchisee* dalam mendirikan dan mengelola gerai serta memberikan bantuan dalam hal akuntansi;
- d. *Franchisor* akan meminjamkan panduan dan sistem untuk digunakan *franchisee* dalam mendirikan dan mengelola gerai.

#### Hak

- a. *Franchisor* berhak mendapatkan pembayaran *fee* atau imbalan waralaba dari *franchisee*;
- b. *Franchisor* melakukan melakukan pengawasan atas jalannya sistem usaha waralabanya;
- c. *Franchisor* memperoleh laporan-laporan secara berkala atas jalannya kegiatan usaha;

- d. *Franchisor* dapat mengakhiri perjanjian waralabanya.

### 2. Kewajiban dan Hak penerima waralaba (*franchisee*)

#### Kewajiban

- a. *Franchisee* wajib membayar *fee* atau imbalan waralaba kepada *franchisor* dengan jumlah nominal yang telah ditentukan oleh *franchisor*;
- b. *Franchisee* harus menjaga kerahasiaan panduan sistem dan perjanjian ini selama jangka waktu waralaba maupun setelah berakhirnya perjanjian ini.
- c. *Franchisee* harus melaksanakan seluruh instruksi yang diberikan oleh *franchisor* kepadanya guna melaksanakan sistem waralaba yang dibuat *franchisor*.

#### Hak

- a. *Franchisee* dan karyawannya berhak mendapatkan pelatihan dari *franchisor*;
- b. *Franchisee* memperoleh segala macam informasi tentang tata cara pengelolaan gerai,
- c. *Franchisee* mendapatkan jaminan asuransi.

Selanjutnya Bapak Bagus Dwi Pambudi mengatakan bahwa perjanjian waralaba yang dibuat haruslah memuat klausula-klausula sebagai berikut :

1. Memuat nama dan alamat para pihak yang terlibat dalam perjanjian waralaba ini, yaitu *franchisor* (PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk) dan *franchisee* (CV Cita Mulia);
2. Jenis Hak Kekayaan Intelektual, yaitu *franchise* yang mempunyai merek dan jasa serta pendistribusian produk dengan menggunakan sistem dari Alfa Mart;
3. Jenis kegiatan usaha pada waralaba Alfa Mart, yaitu jenis usaha waralaba toko dengan sistem format bisnis dan waralaba distribusi produk;

- 
4. Mempunyai wilayah usaha, dalam hal ini wilayah usaha *franchisee* ialah pada Jalan Tengku Umar Gg Makam Pahlawan, kelurahan Surabaya, kecamatan Kedaton, Bandar Lampung.
  5. Jangka waktu perjanjian, yaitu jangka waktu perjanjian yang ditetapkan oleh *franchisor* dalam waktu 5 (lima) tahun sejak perjanjian ditandatangani oleh masing-masing pihak dalam hal ini pemberi waralaba dan penerima waralaba, kemudian setelah 5 (lima) tahun *franchisee* dapat memperpanjang kontraknya dengan pembuatan perjanjian waralaba baru;
  6. Tata cara pembayaran atau imbalan, tata cara pembayaran *fee* waralaba Alfa Mart ini dilakukan oleh *franchisee* dengan mengirimkan dana kepada *franchisor* ke rekening bank yang di tunjuk oleh *franchisor*, sedangkan untuk pembayaran produk yang didistribusikan ke gerai Alfa Mart dibayarkan melalui rekening tunda (rekening yang dibuat dengan nama *franchisor* dan *franchisee*);
  7. Kepemilikan, perubahan kepemilikan, dan hak ahli waris, yaitu kepemilikan hak atas kekayaan intelektual ini dimiliki oleh PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk, sedangkan CV Cita Mulia hanyalah dipinjamkan hak atas kekayaan intelektualnya saja, sedangkan mengenai pengalihan kepemilikan dapat dilakukan setelah mendapatkan izin tertulis dari *franchisor*, dan ahli waris pada waralaba ini ditentukan oleh KUHPerdata;
  8. Penyelesaian sengketa, dalam waralaba Alfa Mart penyelesaian sengketa dilakukan dengan cara musyawarah terlebih dahulu, jika musyawarah tidak dapat dicapai maka para pihak menyetujui untuk menyelesaikannya melalui Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI) di Jakarta dengan menggunakan peraturan, prosedur dan ketentuan arbitrase pada BANI dan jika BANI tidak dapat menyelesaikan masalah sengketa yang terjadi maka penyelesaian sengketa dilakukan pada Pengadilan Negeri dimana tempat perjanjian tersebut di buat dan ditandatangani;
  9. Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian, perpanjangan dapat dilakukan oleh *franchisee* dengan pembuatan perjanjian baru setelah perjanjian waralaba berakhir dan dilakukan dalam tenggang waktu 90 hari sebelum perjanjian tersebut berakhir, serta jika *franchisee* ingin mengakhiri perjanjian setelah lewatnya waktu perjanjian maka *franchisor* mengambil semua barang-barang serta hak atas kekayaan intelektual yang dipinjamkan kepada *franchisee* setelah perjanjian ini berakhir. Mengenai pemutusan perjanjian jika *franchisee* melanggar ketentuan yang dijelaskan di dalam perjanjian tidak boleh dilakukan oleh *franchisee*.
- Berdasarkan Pasal 1338 ayat (1) bahwa dalam pembuatan suatu perjanjian terdapat asas kebebasan berkontrak dimana asas ini memberikan keleluasaan kepada setiap orang atau badan usaha untuk membuat perjanjian apa saja tanpa melanggar ketentuan yang dilarang oleh Undang-Undang maupun peraturan perundang-undangan maka perjanjian tersebut sah menurut Undang-Undang.
- Kemudian dijelaskan dalam Pasal 1338 ayat (2) yaitu bilamana suatu perjanjian telah dibuat dan disepakati telah sah, maka salah satu pihak tidak dapat menarik atau membatalkan perjanjian tanpa adanya

kesepakatan dari kedua belah pihak yang membuat perjanjian.

Dalam Pasal 1338 ayat (3) KUHPerdara adalah mengenai asas itikad baik dalam melakukan perjanjian. Maksudnya bahwa perjanjian bisnis berlandaskan itikad buruk, misalnya atas dasar penipuan, maka perjanjian bisnis tersebut dianggap tidak sah dan dapat dibatalkan menurut hukum. Dengan demikian asas itikad baik mengandung pengertian bahwa kebebasan dalam membuat suatu perjanjian bisnis, tidak dapat diwujudkan atas kehendak sendiri dari salah satu pihak tanpa dibatasi oleh itikad baiknya. Dengan adanya asas itikad baik, setiap pihak yang membuat perjanjian akan melaksanakan kewajiban dan hak yang timbul dari adanya perjanjian tersebut.

Jika dilihat dari kewajiban dan hak yang timbul dalam perjanjian waralaba antara PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk dengan mitra usaha CV Cita Mulia, maka dapat diambil kesimpulan bahwa perjanjian yang dibuat telah sesuai dengan apa yang disebutkan di dalam Undang-Undang, dan sesuai dengan syarat yang terdapat di dalam PP waralaba yaitu tentang klausula yang harus termuat di dalam suatu perjanjian waralaba, maka perjanjian yang dibuat telah cukup mempunyai perlindungan hukum bagi masing-masing pihak yang termuat didalamnya.

### III. PENUTUP

Perjanjian waralaba yang dibuat secara sah dengan melihat Undang-Undang dan PP waralaba dirasa sudah memberikan perlindungan hukum yang cukup kuat bagi para pihak, meskipun perjanjian yang dibuat tersebut merupakan perjanjian standar yang dibuat oleh *franchisor*, tetapi *franchisor* tidak menghilangkan hak yang mesti didapatkan oleh *franchisee*.

Walaupun perjanjian standart tersebut mutlak, tetapi *franchisee* dapat membuat perjanjian tambahan yang bisa dibuat oleh kedua belah pihak, tentu saja perjanjian tambahan tersebut haruslah sama-sama memberikan perlindungan hukum yang cukup bagi kedua belah pihak yang terlibat dalam perjanjian tersebut.

Isi perjanjian waralaba yang dibuat tersebut memuat kewajiban dan hak masing-masing pihak yaitu *franchisor* dan *franchisee*, sehingga dalam penerapan pasal-pasal yang tercantum di dalam perjanjian dapat dilaksanakan sebaik-baiknya oleh pihak-pihak yang terlibat di dalam perjanjian tersebut dapat memberikan perlindungan hukum.

### DAFTAR PUSTAKA

#### A. BUKU :

Abdul Kadir Muhamad, *Kajian Hukum Ekonomi Hak Kekayaan Intelektual*, PT Citra Aditya Bakti, Cetakan Pertama, Bandung, 2001;

Adrian Sutedi, *Hukum Waralaba*, Ghalia Indonesia, Cetakan Pertama, Bogor, 2008

Gunawan Wijaya, *Sari Hukum Bisnis Waralaba*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2001;

H Moch Basarah & H M Faiz Mufidin, *Bisnis Franchise Dan Aspek-Aspek Hukumnya*, PT Citra Aditya Bakti, Cetakan Pertama, 2008;

Hendry E. Ramdhan, *Franchise Untuk Orang Awam*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2009.

Salim H S, *Perkembangan Hukum Kontrak Innominaat di Indonesia*. Sinar Grafika, Cetakan ketiga, Jakarta, 2005;

---

## **B. UNDANG-UNDANG DAN PERATURAN LAIN :**

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata  
(*burgerlijke wetboek*);

Undang-undang No. 15 Tahun 2001  
tentang Merek;

Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun  
2007 Tentang Waralaba;

Peraturan Presiden No. 112 Tahun 2007  
tentang Penataan dan Pembinaan Pasar  
Tradisional, Pusat Perbelanjaan dan Toko  
Modern;

Peraturan Menteri Perindustrian dan  
Perdagangan RI No.12/M-  
DAG/PER/3/2006 tentang Ketentuan dan  
Tata Cara Penerbitan dan Surat Tanda  
Pendaftaran Usaha Waralaba;

Peraturan Menteri Perindustrian dan  
Perdagangan RI No. 31/M-  
DAG/PER/8/2008 tentang Penyeleng-  
garaan Waralaba;

Peraturan Menteri Perindustrian dan  
Perdagangan RI No. 53/M-  
DAG/PER/12/2008 tentang Pedoman  
Penataan dan Pembinaan Pasar Tradisional,  
Pusat Perbelanjaan dan Toko Modern;

Keputusan Menteri Perindustrian dan  
Perdagangan RI No.259/MPP/ KEP/7/1997  
Tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan  
Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha  
Waralaba;

## **C. SUMBER LAIN :**

<http://www.studihukum.wordpress.com>.

<http://www.wikipedia.org>.